

Sweet N Spice Patisserie

(Perencanaan Pendirian Usaha *Special Moment Cake*)

Amelia Patricia

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi MDP; Jl. Rajawali No.14 Palembang, Telp. +62(711)376400

Jurusan Ilmu Ekonomi Manajemen, STIE MDP, Palembang

e-mail: liapatricia@yahoo.com

Abstrak

Sweet N Spice Patisserie merupakan pendirian usaha *Special Moment Cake*. Pelayanannya pada pembelian *Online* dan makan di tempat. Melihat banyaknya permintaan *cake* di Palembang saat ini, penulis ingin mendirikan usaha ini menjadi sebuah tempat nongkrong yang banyak memiliki fasilitas. Jadi penjualan *Cake* tidak hanya dipromosikan melalui brosur saja tetapi juga melalui media masa dan internet. *Sweet N Spice Patisserie* diharapkan mampu memberikan pelayanan yang maksimal bagi pelanggan yang ingin makan ditempat dengan berbagai fasilitas yang disediakan. *Sweet N Spice Patisserie* juga menyediakan varian *cake* loyang, *cake* siap santap dan minuman yang berbeda dari usaha *cake* lainnya. Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha yang dilakukan dengan beberapa metode, usaha ini dikatakan layak untuk diimplementasikan. Oleh sebab itu penulis optimis bahwa usaha ini memiliki prospek yang baik untuk dijalankan.

Abstract

Sweet N Spice Patisserie is a business establishment special moment cake. The services are available through online and dine. Due to high demand of cake in Palembang today, the author would like to set up this business into a hangout that has a lot of facilities. Thus, selling of cakes arte not only promoted by brochure but also, by mass media and internet. Hopefully, Sweet N Spice Patisserie could provide maximum services for customers who would like to eat in with variant facilites provided. Sweet N Spice cakes Patisserie also provides variants pan, cake ready to eat and drinks different from other cake business. According to the result of feasibility analysis done by several methods, this business is feasible to be implemented. Therefore, the author is optimistic that this business has a good prospect for on the run.

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Usaha

S*weet N Spice Patisserie* merupakan pendirian usaha bidang kuliner yang menawarkan *Special Moment Cake*. *Sweet N Spice Patisserie* ini adalah usaha rumahan yang akan di buat seperti *cafe* dengan bagian ruangan *Indoor* dan *Outdoor*. *Sweet N Spice Patisserie* menawarkan *Cake* dan *Dessert* yang memiliki berbagai macam bentuk yaitu berbentuk bulat, persegi, *love* dan ukuran mulai dari 18x18cm, 24x24cm, 26x26cm dengan tinggi dari 3cm – 15cm bisa di buat sesuai *request* pelanggan dengan bahan berkualitas tinggi dan harga yang terjangkau.

Bentuk usaha yang dijalankan *Sweet N Spice Patisserie* pada dasarnya sama seperti Bakery lainnya. Namun, *Sweet N Spice Patisserie* memberikan fasilitas lebih dari pesaing lain seperti adanya fasilitas free *Wi-Fi*, majalah, tabloid, televisi, dan koran harian. *Sweet N Spice Patisserie* menawarkan menu *cake* loyang, *cake* siap santap dan juga menu minuman.

Sweet N Spice Patisserie merupakan usaha perseorangan dan struktur organisasinya terdiri dari owner sendiri, 1 orang Pastry chef, 2 orang pelayan. Kegiatan persiapan untuk membuka usaha

ini membutuhkan waktu sekitar 3 bulan. Promosi dilakukan dengan cara menyebarkan brosur di kota Palembang dan melakukan promosi melalui media online.

Modal awal usaha ini sebesar Rp . 65.577.000,- dengan tingkat keuntungan kurang lebih 60% dari jumlah modal. Usaha ini akan mengalami Pay Back Period dalam jangka waktu sekitar 7 bulan. Nilai Net Present Value (NPV) positif sebesar Rp 1.938.039.425,- dan Internal Rate Of Return sebesar 169,7%. Berdasarkan analisis dari aspek Keuangan, usaha *Sweet N Spice Patisserie* dikatakan layak untuk dijalankan dan memiliki prospek usaha dimasa mendatang yang sangat baik.

1.2 Visi, Misi, Tujuan dan Nilai Budaya

a. Visi

“Menjadikan *Sweet N Spice Patisserie* yang terkenal kualitas produknya dengan rasa yang lezat dan unggul dalam pelayanan dengan harga yang terjangkau.”

b. Misi

Untuk mewujudkan visi yang telah dibangun oleh *Sweet N Spice Patisserie*, terdapat beberapa misi yang harus dilaksanakan terdiri dari:

1. Menerapkan sistem 5S : Salam, Senyum, Sapa, Sopan, Santun.
2. Menciptakan suasana yang nyaman sehingga pelanggan selalu senang berkunjung.
3. Menciptakan aneka macam *cake* yang lezat dan kualitas tinggi.
4. Mengutamakan kebersihan, kesehatan, dan kerapian.

c. Tujuan

1. Berinovasi pada cita rasa *cake* yang berbeda dari sebelumnya.
2. Mengutamakan kepuasan pelanggan.
3. Memenuhi permintaan pelanggan.
4. Menjunjung tinggi nilai kejujuran.
5. Menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

2. GAMBARAN USAHA

Cake berasal dari adonan yang berbahan utama mentega, telur, tepung terigu, gula pasir. *Cake* memiliki beberapa jenis yaitu *cake* basah dan kering, *Sweet N Spice Patisserie* berfokus kepada *cake* basah yang pada umumnya seperti bolu dan *dessert*. *Cake* dan *dessert* yang di tawarkan memiliki berbagai macam bentuk yaitu berbentuk bulat, persegi, *love* dan ukuran mulai dari 18x18cm, 24x24cm, 26x26cm dengan tinggi dari 3cm – 15cm bisa di buat sesuai *request* pelanggan. *Sweet N Spice Patisserie* ini usaha rumahan yang akan di buat seperti *cafe* yang banyak memiliki fasilitas - fasilitas seperti free *Wifi*, koran harian, majalah, tabloid dan televisi. Selain itu juga *Sweet N Spice patisserie* akan menawarkan *cake* dengan berbagai macam bentuk, ukuran yang menarik, dan rasa yang lezat. *Sweet N Spice* menawarkan *cake* yang loyangan ataupun berbentuk potongan kecil siap santap.

Dengan bahan yang berkualitas tinggi dan harga yang terjangkau, pelanggan tidak akan bosan untuk kembali membeli produk kami. Mengapa Penulis menyebutkan menggunakan bahan berkualitas tinggi? karena di setiap pesaing yang penulis temui belum tentu menggunakan bahan berkualitas tinggi seperti pewarna yang tidak baik untuk makanan, gula yang tidak memiliki merek (murah), tepung terigu yang tidak memiliki merek (murah). Penulis menggunakan gula berkualitas tinggi yaitu Gulaku, tepung terigu dari Bogasari, dan masih banyak lainnya. mengapa penulis menggunakan bahan - bahan yang begitu mahal untuk produksi *cake* saya? Karena penulis mengutamakan kualitas dan rasa *cake* tersebut. Masyarakat sekarang memilih *cake* buatan rumah ataupun *cake* yang mahal karena mereka percaya *cake* buatan rumahan atau *cake* yang mahal menggunakan bahan yang berkualitas baik untuk pembuatan *cake* tersebut.

Cake terbuat dari bahan tepung terigu dan juga gula menjadi peran utama di pembuatan *cake* ini. Pada usaha ini penulis ingin berinovasi pada *cake* yang penulis buat, jika biasanya

hanya *cake* yang di jual berupa rasa *vanilla*, coklat, *tiramisu*, dan lain-lain disini penulis menjual *cake* dengan rasa *Strawberry Rose*, kacang hijau, durian, alpukat, buah bit, lemon, *green tea*, dan lain-lain. Pada *cake* yang penulis sajikan bisa di *request* untuk menambahkan isi di dalam kue tersebut. *Cake* kecil siap santap penulis berbeda dengan yang lain seperti *Cupcakes nutella*, *S'more*, *Pannacotta*, *Banoffe*, *Mudslides* dan masih banyak lagi yang mampu membuat lidah pelanggan merasa penasaran dengan rasa yang unik dan menyenangkan.

Pemesanan *cake* untuk anak-anak di buat karakter disney dan *packaging* yang berbeda, sedangkan pemesanan *cake* untuk anak remaja dibuat dengan konsep berbeda dan *packaging* yang berbeda. Dari contoh pemesanan kue ini konsumen tidak perlu datang ke tempat kami untuk memesan kue(*cake*), konsumen hanya perlu menyebutkan kue apa yang mereka butuhkan karena pelayanan kami bisa *Online* melalui telepon, sms, bbm, *email* dan sebagainya setelah melakukan pemesanan di berikan waktu 2x24 jam untuk DP atau membayar lunas dengan cara transfer, setelah transfer di lakukan kemudian kami akan mencatat pemesanan. Kemasan yang akan penulis gunakan tergantung dari ukuran dan juga dari kebutuhan *cake* tersebut. Disini gambaran dari kemasan penulis akan buat menarik agar konsumen senang melihat tampilan yang cantik pada *cake* tersebut. Setiap pemesanan *cake* loyang di berikan *free* lilin dan kartu ucapan.

Dengan pemikiran konsep seperti ini, harapan penulis *bisnis Sweet N Spice Patisserie* mampu memenuhi kepuasan pelanggan dan nantinya akan menjadi usaha yang terus maju dan berkembang. Kami juga memiliki rencana untuk melakukan kerjasama dengan *Wedding Organizer & Event Organizer* karena setiap acara pastinya membutuhkan *cake*. *Sweet N Spice Patisserie* yang akan penulis dirikan ini akan disediakan tempat nongkrong dan juga ada fasilitas pendukung lain yang memberi kepuasan dan kenyamanan pelanggan.

Sweet N Spice Patisserie juga menyediakan menu- menu varian minuman antara lain *Ice lychee tea*, *Sweet ice tea* dan *Ice milo*. Selanjutnya penulis akan menciptakan cita rasa baru pada *cake* loyang dan siap santap seperti *Pinatta cake* yang terbuat dari rasa *Nutella* dan di dalam *cake* tersebut diisi dengan *choco ball/smarties* dan lainnya, yang nantinya akan menjadi menu andalan *Sweet N Spice patisserie*. Konsep bisnis yang di jalankan penulis juga ingin berinovasi pada fasilitas usaha, dimana tempat makan akan penulis desain menjadi dua ruang yaitu *outdoor* dan *indoor*. *Outdoor* yaitu ruangan terbuka, dimana terdapat suasana taman kecil sehingga memberi suasana yang segar. *Indoor* yaitu ruangan tertutup, dimana terdapat fasilitas televisi dan tersedia pendingin ruangan agar pelanggan merasa nyaman.

Sweet N Spice Patisserie menyediakan fasilitas yang akan mendukung kenyamanan pelanggan saat makan di *outlet*, seperti adanya fasilitas *Wifi*, koran, tabloid, majalah dan televisi, sehingga pelanggan tidak hanya bisa datang ke *Sweet N Spice Patisserie* untuk memesan *cake* ataupun nongkrong tetapi juga memenuhi kebutuhannya mencari informasi dengan fasilitas yang *Sweet N Spice Patisserie* sediakan seperti Koran dan majalah, melihat berita terkini dengan fasilitas televisi, cek *E-mail* dan *Browsing* dengan fasilitas *Wi-fi* di *Sweet N Spice Patisserie*. Selain itu juga ada *toilet* yang kami sediakan bagi pengunjung apabila ingin ke kamar kecil. *Sweet N Spice Patisserie* berupaya memberikan fasilitas untuk memenuhi kebutuhan mereka yang tidak sempat membuat *cake* dimana kebanyakan mereka lakukan dirumah.

3. ASPEK PEMASARAN

Aspek pemasaran sangat penting untuk diperhatikan agar dapat mengenai sasaran dalam memasarkan produk ke konsumen. Pemasaran adalah proses perusahaan menciptakan nilai untuk konsumennya dan membangun hubungan kuat dengan konsumen, dengan tujuan untuk menciptakan nilai keuntungan dari konsumen (Kotler dan Armstrong, 2008).

3.1 *Segmentation, Targeting dan Positioning (STP)*

3.1.1 *Segmentation*

Dalam usaha *Sweet N Spice Patisserie* ini, pangsa pasar yang di tuju adalah semua kalangan masyarakat di kota Palembang. Khususnya bagi masyarakat yang memiliki *moment - moment* untuk menggunakan *cake* sebagai pelengkap acara, serta masyarakat pencinta kuliner *dessert* dan *cake* sebagai makanan penutup (*dessert*). Biasanya anak sekolah, pengusaha, karyawan perkantoran yang tidak sempat datang ke *outlet* untuk memesan ataupun tidak bisa makan di tempat.

3.1.2 Targeting

Target pasar yang dituju oleh pemilik usaha sebaiknya lebih spesifik dibandingkan segmen karena target pasar merupakan kunci utama agar produk kita dapat sesuai dengan spesifikasi dan kebutuhan konsumen

Beberapa segmentasi dapat dilihat dari demografi usia semua kalangan konsumen seperti remaja dan orang dewasa, dari pendapatan menengah sampai menengah keatas yang membutuhkan *cake* untuk *moment* perayaan atau di konsumsi sendiri.

3.1.3 Positioning

Positioning dicapai dalam bisnis "*Sweet N Spice Patisserie*" adalah sebagai pelopor kuliner *dessert* dan *moment cake* yang dapat dinikmati dengan umumnya yang menjadi alternatif tempat nongkrong dan wisata kuliner masyarakat disekitar Jalan Veteran. Hal ini didasarkan masih belum adanya fasilitas penjualan *dessert* dan *moment cake* di sepanjang Veteran.

Selain itu, bisnis kuliner ini diharapkan dapat menarik perhatian pelanggan karena rasa dan tampilan yang berbeda dari pesaing lainnya. Ini merupakan hal yang baru untuk menarik perhatian pelanggan bahwa penggunaan bahan baku yang berkualitas tetapi dengan harga yang terjangkau. Karena *Sweet N Spice Patisserie* mengutamakan kepuasan pelanggan supaya pelanggan merasa puas dengan *cake* yang di tawarkan. Tanpa adanya biaya sewa ruko menjadikan harga *cake* di *Sweet N Spice Patisserie* menjadi terjangkau.

3.2 Permintaan dan Penawaran

3.2.1 Perkiraan Jumlah Calon Pengunjung (Permintaan) dikawasan Veteran Palembang

Tabel 1 Perkiraan Penawaran Permintaan

Tabel 4.1 Perkiraan Jumlah Calon Pengunjung (Permintaan) di Kawasan Veteran Palembang

Segmentasi	Total Jumlah Orang per hari	Total Jumlah Orang per bulan	Total per tahun
Sekolah & tempat les : - Sekolah ST. Aghata - Sekolah Indriasana - Sekolah Bangau - MDP - Tempat les matematika	300 orang 800 orang 1500 orang 600 orang 150 orang	30 x 300 = 9000 30 x 800 = 24000 30 x 1500 = 45000 30 x 600 = 18000 30 x 150 = 4500	
Karyawan : - Percetakan rambang - Showroom mobil - Kantor PT Melanton - Bank Permata, UOB, dll	200 orang 500 orang 50 orang 200 orang	30 x 200 = 6000 30 x 500 = 15000 30 x 50 = 1500 30 x 200 = 6000	
Total penduduk kawasan veteran		129.000	1.548.000
Total Calon Pengunjung (30%)		38.700	464.400

3.2.2 Penawaran

Jika dilihat dari penawaran pesaing terhadap konsumen untuk *cake* masih cukup tinggi karena hasil dari kunjungan yang dilakukan penulis di beberapa tempat penjualan Palembang. Asumsi jumlah permintaan 30% dari 129.000 orang yaitu 38.700 per bulan, sedangkan penawaran pesaing sejumlah 20.853 dan baru memenuhi 54% dari permintaan, maka masih ada peluang sebesar 17.847 atau sebesar 46% yang belum terlayani.

Dari 54% pasar yang masih belum di garap sebesar 17.847 permintaan, dapat memenuhi permintaan sebanyak 3000 atau sekitar 7% dari sisa peluang yang masih ada. Besarnya jumlah penawaran *Sweet N Spice Patisserie* merupakan rencana penjualan pada tahun pertama dan di asumsikan meningkat sebesar 10% tiap tahunnya.

Tabel 2 Jumlah Penawaran Cake di Berbagai Pesaing**Tabel 4.3 Jumlah Penawaran Cake di Berbagai Pesaing**

Pesaing	Jumlah penawaran per hari	Jumlah penawaran per bulan(30 hari)	Persentase
Lavida Cake	70	2.100	5,4%
Fransis Bakery	120	3.600	9,4%
Patisserie	75	2.250	5,8%
Brasserie	100	3.000	7,8%
French Bakery	85	2.550	6,6%
Lain - lain	245	7.353	19%
Total	695	20.853	54%
Rata - Rata	$695 : 6 = 116$	$20.853 : 5 = 3476$	9%
Peluang yang masih terbuka			46%
TOTAL			100%

3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

3.3.1 Rencana Penjualan

Kenaikan permintaan pasar tiap tahunnya di asumsikan akan naik sebesar 5%.

Penawaran rencana penjualan usaha *Sweet N Spice Patisserie* di asumsikan akan naik sebesar 10% setiap tahunnya.

3.3.2 Pangsa Pasar

Tabel 3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar Pertahun**Tabel 4.4 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar per tahun**

Tahun	Permintaan (A)	Penawaran (B)	Peluang (C= A - B)	Rencana Penjualan (D)	Pangsa Pasar (E)
2014	464.400	250.236	214.164	36.000	7,8%
2015	487.620	275.260	212.360	39.600	8,1%
2016	512.001	302.786	209.215	43.560	8,5%

Dilihat dari tabel diatas, pangsa pasar yang tersedia cukup besar sekitar 46% sehingga peluang *Sweet N Spice patisserie* masih terbuka lebar untuk dapat memenuhi permintaan dari para konsumen. Pasar yang ingin di raih *Sweet N Spice Patisserie* sebesar 7% - 9% dalam jangka waktu 3 tahun.

3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

1. Product (Produk)

Dalam bisnis kuliner, produk merupakan faktor utama yang harus diperhatikan dari segala aspek. Produk menjadi tolak ukur masyarakat untuk datang kembali ke *Outlet* kita. Banyak cara yang bisa dilakukan agar bisa menarik masyarakat dari produk.

Selain bahan baku yang selalu *fresh*, merek dan kemasannya menjadi penguat masyarakat akan produk. Untuk itu *Sweet N Spice Patisserie* menciptakan logo yang sederhana namun unik sehingga mudah diingat dan disebut pelanggan.

**Gambar 1 Logo Sweet N Spice Patisserie**

Menurut (Rockport, 2008) Logo adalah tanda visual yang berbicara kepada konsumen melalui gambar untuk mengimpresikan nilai, dan fungsi perusahaan kepada masyarakat.



Gambar 2 Contoh Produk *Sweet N Spice Patisserie*



Gambar 3 Contoh Kemasan *Sweet N Spice Patisserie*

2. *Price* (Harga)

Strategi pemasaran pada penetapan harga produk yang kami terapkan adalah dengan menetapkan harga yang lebih murah dan terjangkau atau setara dengan para pesaing. Berikut adalah tabel beberapa kompetitor *Fransis Bakery* dan *Lavida cake*:

Tabel 4 Daftar Perbandingan Harga *Sweet N Spice Patisserie*Tabel 4.10 Daftar Perbandingan Harga *Sweet N Spice Patisserie*

Menu	Lavida	Fransis Bakery	<i>Sweet N Spice Patisserie</i>
<i>Rainbow Cake</i>	Rp 225.000,-	Rp 300.000,-	Rp 200.000,-
<i>Alpukat</i>	Rp 250.000,-	-	Rp 225.000,-
<i>Durian</i>	Rp 250.000,-	-	Rp 225.000,-
<i>Macaroons</i>	Rp 10.000,- (/pcs)	Rp 35.000,- (3pcs)	Rp 8.500,- (/pcs)
<i>Pie Buah</i>	Rp 8.000,-	Rp 10.000,-	Rp 5.500,-
<i>Red velvet slice</i>	Rp 16.000,-	Rp 25.000,-	Rp 12.000,-
<i>Cookies N Cream</i>	Rp 18.000,-	-	Rp 12.000,-
<i>Nutella Cupcakes</i>	-	-	Rp 10.000,-

3. Promotion (Promosi)

Kegiatan usaha yang dilakukan untuk menarik pelanggan melalui berbagai media. Dalam kegiatan promosi, *Sweet N Spice Patisserie* melakukan beberapa cara dengan iklan melalui media online (BBM, BM, Facebook, Twitter, dan Instagram), Brosur. Untuk mengenalkan pelanggan pada awal pembukaan, *Sweet N Spice Patisserie* memberikan *CakeTester* dan diskon pada sebulan pertama untuk pemesanan kue loyang sebagai promosi awal. Selain itu untuk menarik pelanggan kami memiliki card dimana setiap pembelian Rp. 300.000,- mendapatkan 1 sticker, kemudian di kumpulkan sebanyak 10 sticker dan bisa di tukarkan dengan 1 loyang *cake Thankyou* dari *Sweet N Spice Patisserie* dengan ukuran 20 dan bebas memilih rasa dari *Cake* tersebut.

4. Placement

Sweet N Spice Patisserie memilih lokasi di rumah penulis sendiri di jalan onglan no 1206. Pemilihan lokasi ini diharapkan dapat menarik pelanggan khususnya masyarakat kota Palembang. Lokasi yang dipilih *Sweet N Spice Patisserie* sangat terbelah berada di daerah keramaian kota Palembang karena dekat dengan tempat umum seperti sekolah, tempat les dan perkantoran, sehingga mampu menarik target pasar untuk datang ke *Sweet N Spice Patisserie*.

5. Personal Selling

Penjualan personal yang dapat dipergunakan sebagai media promosi *Sweet N Spice Patisserie* adalah melalui promosi oleh pemilik (*owner*) secara pribadi dan langsung kepada kerabat, teman, dan masyarakat yang dekat dengannya.

6. PublicRelation

Bentuk promosi *public relation* yang dilakukan oleh *Sweet N Spice patisserie* berbentuk balasan atas setiap *comment* yang ada di jejaring sosial, sehubungan dengan hal yang dirasakan oleh konsumen terhadap produk *Sweet N Spice Patisserie* ini sendiri. Balasan tersebut dimaksudkan untuk dapat memberikan konsumen pandangan bahwa pihak *Sweet N Spice Patisserie* akan berusaha untuk menjalin hubungan yang baik, pra hingga pasca pembelian yang mereka lakukan.

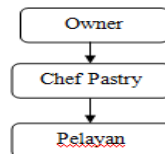
3.5 Analisis SWOT (*Srengths, Weakness, Opportunities, Threats*)

1. *Strengths* : Harga yang lebih terjangkau di bandingkan dengan pesaing lainnya.
2. *Weakness*: Produk tidak dapat bertahan lama, karena *Sweet N Spice Patisserie* bertahan hanya 3-4 hari saja karenatidak menggunakan bahan pengawet makanan.
3. *Opportunities*: Masih minimnya pesaing yang tidak memiliki inovasi-inovasi baru dan kebanyakan para pesaing tidak cepat dalam perkembangan pembuatan produk mereka.
4. *Threats*: Banyak pesaing lama yang sudah lebih terkenal dan banyak usaha sejenis yang akan muncul.

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

- a. Nama Perusahaan : *Sweet N Spice Patisserie*
- b. Nama Pemilik : Amelia Patricia
- c. Alamat : Jalan Onglen No 1206 Palembang
- d. Bentuk Badan Hukum : Perusahaan Perorangan
- e.



Gambar 4 Struktur Organisasi

4.2 Perizinan

Usaha *Sweet N Spice Patisserie* termasuk perusahaan perorangan yang membutuhkan perizinan berupa Surat Izin Tempat Usaha (SITU), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Surat izin Gangguan (HO).

4.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Untuk tempat usaha, *Sweet N Spice Patisserie* melakukan beberapa *survey* di sekitar lokasi *Sweet N Spice Patisserie*. Melihat lokasi sekitarnya memiliki lokasi usaha yang tidak sama, penulis yakin dapat mudah diterima oleh lingkungan sekitar dan mendapat perizinan. Lokasi yang dipilih *Sweet N Spice Patisserie* cukup strategis karena berada di dekat target pasar.

4.4 Inventaris Kantor dan Supply Kantor

Setiap Usaha memerlukan inventaris kantor dan supply kantor, tidak terkecuali bagi *Sweet N Spice patisserie*. Dalam menunjang kegiatan keuangan perusahaan, berikut inventaris kantor yang dibutuhkan *Sweet N Spice Patisserie* :

Tabel 5 Inventaris Kantor

Tabel 5.5 Inventaris Usaha Sweet N Spice Patisserie

Inventaris Kantor	Satuan
Meja-Kursi Kasir	1 unit
Televisi	1 unit
Laptop	1 unit
Kalkulator	1 unit
Jumlah	4 unit

Tabel 5.6 Supply Kantor

Alat Tulis Kantor	Satuan
Buku Kas	2
Nota	20 lusin
Percetakan (brosur, card sticker, kartu nama)	1 set
Pena	2 ktk

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Lokasi

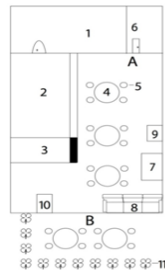


Gambar 6.1 Lokasi Sweet N Spice Patisserie

Gambar 5 Denah Lokasi Sweet N Spice Patisserie

Lokasi dipilih di jl.Onglen No 1206 Palembang, lokasi ini terletak di posisi strategis tengah kota, sehingga dapat memudahkan dalam penjualan atau produksi barang

5.2 Rencana Tata Letak



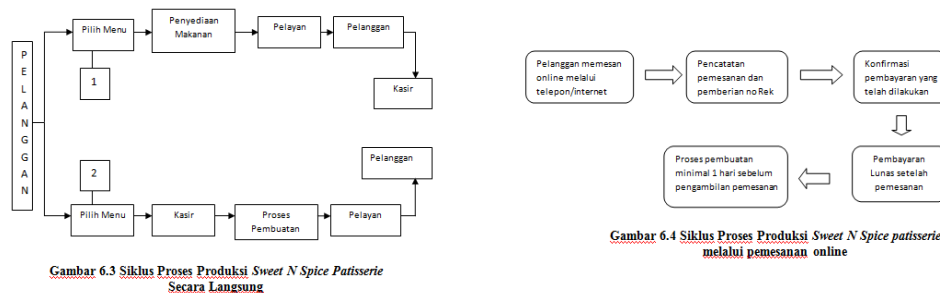
Gambar 6.2 Denah Tata Letak Sweet N Spice Patisserie

Gambar 6 Tata Letak Sweet N Spice Patisserie

Berdasarkan gambar A dan B terdiri dari A yaitudapur (1), *cake show case* (2), meja kasir (3), meja makan (4), kursi makan (5), toilet (6)lemari majalah, tabloid,dll, (7),sofa tunggu (8),tv(9). B yaitu pintu(10), dan tanaman(11).

5.3 Proses Produksi

Proses produksi *Sweet N Spice Patisserie* dilakukan dalam dapur dengan memanfaatkan sarana dan prasarana. Kegiatan produksi harus berjalan sesuai dengan strategi yang telah direncanakan sebelumnya dengan melihat tata letak, kebutuhan, dan kondisi letak sarana dan prasarana serta proses produksi agar berjalan dengan lancar. Proses produksi yang baik akan menghasilkan produk yang baik juga. Oleh sebab itu kegiatan ini harus dirincikan dan diketahui semua pihak yang ikut dalam proses produksi. Berikut ini siklus proses produksi :



Gambar 6.3 Siklus Proses Produksi Sweet N Spice Patisserie Secara Langsung

Gambar 6.4 Siklus Proses Produksi Sweet N Spice patisserie melalui pemesanan online

Gambar 7 Siklus Proses Secara Langsung dan Secara Online

5.4 Bahan Baku dan Bahan Pendukung

Sweet N Spice Patisserie juga merupakan jenis usaha yang mengutamakan kualitas bahan baku sehingga produk tetap terjamin kualitasnya. Untuk *Sweet N Spice Patisserie* harus juga memperhitungkan kebutuhan modal kerja dengan melihat supplier, kuantitas, harga modal, bahan baku yang tersedia dan persediaan.

5.5 Tenaga Produksi

Menurut Henry Simamora (2004: h12) dalam buku koleksi digital Universitas Kristen Petra menyatakan Rekrutmen (Recruitment) adalah serangkaian aktivitas mencari dan memikat pelamar kerja dengan motivasi, kemampuan, keahlian dan pengetahuan yang diperlukan guna menutupi kekurangan yang diidentifikasi dalam perencanaan kepegawaian. *Sweet N Spice Patisserie* juga berpegang pada prinsip “*right man in the right place*”.

5.6 Mesin dan Peralatan

Sweet N Spice Patisserie menyiapkan mesin dan peralatan kerja kurang lebih untuk 5 tahun kedepan. Tabel berikut ini menjelaskan bahwa perincian kebutuhan perlengkapan dan peralatan yang akan dibutuhkan *Sweet N Spice Patisserie* dengan biaya yang dibutuhkan :

Tabel 6 Mesin dan Peralatan yang di Butuhkan

Tabel 6.4 Mesin dan Peralatan Sweet N Spice Patisserie

No	Mesin dan Peralatan	Keterangan	No	Mesin dan Peralatan	Keterangan	No	Mesin dan Peralatan	Keterangan
1	Kompor	Berfungsi untuk memasak atau pemanasan bahan dalam suhu yang tinggi & tetap	4	Air Rakas	Untuk air minum dalam kemasan	13	Penangas	Berfungsi untuk mencairkan adonan
2	Cake show case	Berfungsi untuk tempat penyimpanan kue yang sudah selesai dipanggang dan beres untuk disajikan	7	Penangas	Berfungsi untuk mencairkan adonan	14	Cetakan Cake	Berfungsi untuk mencetak adonan kue
3	Oven	Berfungsi untuk memanggang kue	8	Penangas	Berfungsi untuk mencairkan adonan	15	Cetakan Butter (cream dispenser)	Berfungsi untuk membuat adonan kue
4	Kulkas	Berfungsi untuk menyimpan bahan-bahan kue yang sudah selesai dipanggang dan beres untuk disajikan	9	Penangas	Berfungsi untuk mencairkan adonan	16	Penangas	Berfungsi untuk mencairkan adonan
5	Rak Buku dan Majalah	Berfungsi untuk menyimpan bahan-bahan kue yang sudah selesai dipanggang dan beres untuk disajikan	10	Penangas	Berfungsi untuk mencairkan adonan	17	Penangas + oven	Berfungsi untuk memanggang kue dan menyimpan kue
			11	Penangas	Berfungsi untuk mencairkan adonan	18	Penangas	Berfungsi untuk mencairkan adonan
			12	Penangas	Berfungsi untuk mencairkan adonan	19	Penangas	Berfungsi untuk mencairkan adonan
			20	Penangas	Berfungsi untuk mencairkan adonan	21	Penangas	Berfungsi untuk mencairkan adonan

5.7 Tanah Gedung dan Peralatan

Kegiatan usaha akan dilakukan dengan tanpa biaya sewa. Tempat usaha di Jl.Onglen no.1206 20 ilir Palembang, dengan luas ruangan 63 m² dengan lebar 4.5 m x panjang 14m Dari hasil survey penulis. Salah satu pertimbangan pada saat akan membuka usaha adalah lokasi Usaha. Dalam memilih lokasi usaha harus kita pertimbangkan dengan matang karena tempat usaha yang tidak tepat dan tidak strategis akan membuat usaha tidak berjalan seperti harapan. Dimana pemikiran penulis karena lokasi mempengaruhi biaya dan menentukan penghasilan. Suatu lokasi usaha sepenuhnya memiliki kekuatan untuk membangun atau menghancurkan strategi bisnis.

Maka tahap awal usaha berfokus pada Lokasi sangatlah penting bagi *Sweet N Spice Patisserie*. Umumnya usaha perubahan disebabkan lingkungan usaha begitu kondusif bagi investasi dan persaingan lokal yang bertambah ketat.. Penulis melihat lokasi tersebut dekat dengan target pasar yang dituju karena lokasi ini dekat dengan perkantoran, toko, sekolah, hotel, bank, dan tempat les. Selain itu, daerah ini merupakan daerah yang ramai dikunjungi masyarakat karena dekat dengan fasilitas umum seperti bank, hotel, dan perhentian trans mus di kota Palembang.

6. ASPEK KEUANGAN

6.1 Sumber Pendanaan

Modal adalah dana yang dibutuhkan untuk membiayai pengadaan aktiva dan operasi sebuah usaha. Dalam menjalankan sebuah usaha, modal adalah faktor penting begitu juga dengan *Sweet N Spice Patisserie* Sumber permodalan *Sweet N Spice Patisserie* berasal dari tabungan sendiri dan pinjaman dari orang tua.

6.2 Kebutuhan Pembiayaan / Modal Investasi

Dalam Standar Akuntansi Keuangan (IAI,2007:9), modal adalah hak residual atas *asset* perusahaan setelah dikurangi semua kewajiban. Modal *Sweet N Spice Patiseerie* digunakan sebagai modal investasi jangka panjang. Tabel dibawah ini merupakan uraian modal investasi dari *Sweet N Spice Patisserie* :

Tabel 7 Modal Investasi

Tabel 7.2 Modal Investasi yang Diperlukan Sweet N Spice Patisserie

Uraian	Qty	Meja + kursi Kasir	1 set	Rp. 1.250.000	Rp. 1.250.000
Renovasi + dekorasi	63m ²	Televisi	1	Rp. 1.600.000	
Upah tenaga kerja bangunan	2 org	Penangas Cake	30 pcs	Rp. 12.000	
Cake Show Case	1	Pisau	3 pcs	Rp. 15.000	
Laptop	1	Mangkuk	2 busin	Rp. 55.000	
Alat Makan (piring cake, garpu cake)	30 pcs	Kuas	2 pcs	Rp. 15.000	
Rak Buku dan Majalah	1	Gelas + sendok takar	1 set	Rp. 75.000	
Kulkas	1	Timbangan	1 pcs	Rp. 125.000	
Oven	1	Cetakan Cake	1 set	Rp. 95.000	
Mixer	1	Cetakan Butter cream (pipet)	1 set	Rp. 80.000	
Kompas	1	Penangas	2 pcs	Rp. 30.000	
Tabung Gas	1	Sarung tangan + Apron	1 pasang	Rp. 105.000	
Kursi dan meja	5 set	Rolling Pin	1 pcs	Rp. 50.000	
Sofa	1	Fondant cutter	1 pcs	Rp. 35.000	
Meja + kursi Kasir	1 set	Gelas	2 busin	Rp. 80.000	Rp. 160.000
Televisi	1				Rp. 25.410.000
		Total			

6.3 Kebutuhan

Modal

Kerja

Modal Kerja adalah dana yang ditanamkan dalam aktiva lancar, oleh karena itu dapat berupa kas, piutang, surat – surat berharga, persediaan dan lain-lain. Berikut uraian kebutuhan modal kerja *Sweet N Spice Patisserie*:

Tabel 8 Modal Kerja Cake Loyang dan Cake Siap Santap

Pengeluaran	Unit	Harga satuan	Jumlah
Tepung Terigu	4 kg	Rp. 5.000	Rp. 20.000
Gula	4 kg	Rp. 13.000	Rp. 52.000
Telur Ayam	8 kg	Rp. 17.000	Rp. 136.000
Mentega Unsalted	1 kg	Rp. 4.800	Rp. 19.200
Vanili bubuk	2 pcs	Rp. 10.000	Rp. 20.000
Coklat Colata	2 pcs	Rp. 18.500	Rp. 37.000
Rum bakar	1 botol	Rp. 14.000	Rp. 14.000
Garam	1 kg	Rp. 1.000	Rp. 1.000
Buat Cake	10 pcs	Rp. 4.000	Rp. 40.000
Packing cake	10 pcs	Rp. 3.500	Rp. 35.000
Total modal kerja 10 cake loyang per hari			Rp. 409.000
Total perbulan			Rp. 12.270
Total pertahun			Rp. 147.240

Pengeluaran	Unit	Harga satuan	Jumlah
Tepung Terigu	5 kg	Rp. 5.000	Rp. 25.000
Gula	2 kg	Rp. 13.000	Rp. 26.000
Telur Ayam	2 kg	Rp. 17.000	Rp. 34.000
Mentega Unsalted	4 kg	Rp. 4.800	Rp. 19.200
Rum bakar	1 botol	Rp. 14.000	Rp. 14.000
Coklat Colata	1 pcs	Rp. 18.500	Rp. 18.500
Vanili bubuk	1 pcs	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Garam	1 kg	Rp. 1.000	Rp. 1.000
Cup cake paper	60 pcs	Rp. 300	Rp. 18.000
Packing cake	40 pcs	Rp. 2.000	Rp. 80.000
Total modal kerja Cake Siap Santap 40 pcs			Rp. 225.700
perhari			
Total perbulan			Rp. 6.771.000
Total pertahun			Rp. 117.252.000

6.4 Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha bertujuan untuk menentukan alokasi sumber-sumber perusahaan sebaik mungkin kedalam setiap kegiatan usaha *Sweet N Spice Patisserie* untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Untuk mengukur layak atau tidaknya usaha *Sweet N Spice patisserie* menggunakan metode *Payback Period*, *Net Present Value* dan *IRR*.

Tabel 9 Estimasi Aliran Kas Sweet N Spice Patisserie

Tabel 7.13 Estimasi Aliran Kas Sweet N Spice Patisserie

Komponen	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016
Pendapatan	1.246.572.000	1.383.030.000	1.673.466.300
Total Biaya	(447.343.000)	(492.077.300)	(541.285.030)
Laba Sebelum Pajak	799.229.000	890.952.700	1.132.181.270
Pajak	(12.465.720)	(13.830.300)	(16.734.663)
Laba Setelah Pajak	786.763.280	877.122.400	1.115.446.607
Depresiasi	8.470.000	8.470.000	8.470.000
Kas Masuk	795.233.280	885.592.400	1.123.916.607

Keterangan : Total Biaya terdiri dari Biaya Tetap, Variabel, dan Modal Kerja. Nilai Depresiasi dan Nilai Ekonomis Investasi Peralatan Selama 5 Tahun.

6.4.1 Payback Period (PBP)

$$PP \text{ tahun } 0 = \frac{472.753.000}{795.233.280} \times 1 \text{ tahun}$$

$$PP \text{ tahun } 0 = 0,6$$

Dengan demikian PBP dari investasi yang di usulkan adalah 0,6 tahun

$$= 0,6 \times 365 = 219$$

$$= 219 : 30 \text{ hari} = 7,3 \text{ bulan}$$

$$= 0,3 \times 30 \text{ hari} = 9 \text{ hari}$$

Jadi, berdasarkan metode PBP, dana yang di investasikan dapat kembali seluruhnya dalam waktu 7 bulan 9 hari. Usulan investasi dapat di terima karena waktu PBP di bawah 3 tahun.

6.4.2 Net Present Value (NPV)

Jika NPV memiliki nilai positif usaha *Sweet N Spice Patisserie* dikatakan layak, jika NPV bernilai negatif usaha *Sweet N Spice Patisserie* dikatakan tidak layak. Berikut perhitungan NPV menggunakan *discount rate* dengan *BI rate* sebesar 7.5% (Bank Indonesia, 2013) :

$$\begin{aligned}
 \text{Net Present Value (NPV)} &= \sum_{t=0}^n \left[\frac{CF}{(1+K)^n} \right] \\
 &= CF_0 + \frac{CF_1}{(1+K)^1} + \frac{CF_2}{(1+K)^{n+1}} + \frac{CF_3}{(1+K)^{n+2}} \\
 &= -472.753.000 + \frac{795.233.280}{(1+0.075)^1} + \frac{885.592.400}{(1+0.075)^2} + \frac{1.123.916.607}{(1+0.075)^3} \\
 &= \text{Rp } 1.938.039.425,-
 \end{aligned}$$

Hasil NPV sebesar Rp Rp 1.938.039.425,-dan positif, maka investasi ini layak atau dapat di terima.

6.4.3 Internal Rate of Return (IRR)

Tabel 10 Hasil Perhitungan IRR dari Discount Factor

Tabel 7.15 Hasil Perhitungan IRR dari Discount Factor

Tahun	Manfaat Bersih	DF (165%)	PV Manfaat Bersih	DF (170%)	PV Manfaat Bersih
0	(472.753.000)	1	(472.753.000)	1	(472.753.000)
1	795.233.280	0,377	299.802.947	0,370	294.236.314
2	885.592.400	0,142	125.754.121	0,137	121.326.158
3	1.123.916.607	0,054	60.691.497	0,050	56.195.830
TOTAL			13.495.565		(994.648)

$$\text{IRR} = i_1 + \frac{\text{NPV}_1}{\text{NPV}_1 - \text{NPV}_2} \times (i_2 - i_1)$$

$$\begin{aligned}
 &= 165\% + \frac{13.495.565}{13.495.565 - (-994.648)} \times (170\% - 165\%) \\
 &= 165\% + 0,93 \times 5\% \\
 &= 169,65\% >> 169,7\%
 \end{aligned}$$

Jadi IRR pada usaha *Sweet N Spice Patisserie* sebesar 169,7%. Maka, usulan ini dapat diterima karena lebih besar dibandingkan BI Rate dan bunga investasi lain.

6.5 Analisis Keuntungan

6.5.1 BEP Cake loyang

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Cake loyang} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{P - \text{AVC}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 108.691.000}{200.000 - 42.267} \\
 &= 689 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Cake loyang Rupiah dalam} &= \text{BEP unit} \times P \\
 &= 689 \text{ unit} \times 200.000 \\
 &= \text{Rp } 137.800.000,-
 \end{aligned}$$

Jadi, untuk mencapai titik BEP, *Sweet N Spice Patisserie* harus menjual *Cake* Loyang 689 unit produk atau sama dengan penjualan yang mencapai Rp 137.800.000,-.

6.5.2 BEP Cake Siap santap

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Cake Siap santap} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{P - \text{AVC}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 108.691.000}{15.000 - 6.377} \\
 &= 12.605 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Cake siap santap dalam Rupiah} &= \text{BEP unit} \times P \\
 &= 12.605 \text{ unit} \times 15.000 \\
 &= \text{Rp } 189.075.000,-
 \end{aligned}$$

Jadi, untuk mencapai titik BEP, *Sweet N Spice Patisserie* harus menjual *Cake* siap santap 12.605 unit produk atau sama dengan penjualan mencapai Rp 189.075.000,-.

6.5.3 BEP Minuman

$$\begin{aligned}\text{BEP Minuman} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{P-AVC}} \\ &= \frac{\text{Rp } 108.691.000}{8.000 - 4140} \\ &= 28.158 \text{ unit}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP Minumandalam Rupiah} &= \text{BEP unit} \times \text{P} \\ &= 28.158 \text{ unit} \times 8.000 \\ &= \text{Rp } 225.264.000,-\end{aligned}$$

Jadi, untuk mencapai titik BEP, *Sweet N Spice Patisserie* harus menjual produk minuman 28.158 unit produk atau sama dengan penjualan mencapai Rp 225.264.000,-.

6.6 Laporan Keuangan

Laporan keuangan menurut Amin Widjaja (2000, h.102) adalah laporan yang berisi kondisi keuangan suatu perusahaan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, serta laporan-laporan lainnya. Laporan keuangan dalam suatu usaha sangat diperlukan, karena pihak yang berkepentingan seperti pemilik, manajer atau kreditor dapat mengetahui perkembangan dari kondisi keuangan suatu usaha tersebut.

Laporan keuangan berfungsi untuk memberikan informasi mengenai kondisi keuangan dari sebuah usaha. Berikut ini laporan keuntungan *Sweet N Spice Patisserie* dalam periode waktu tahun pertama :

Tabel 11 Laporan Laba Rugi

Tabel 7.16 Laporan Laba Rugi Sweet N Spice Patisserie
Sweet N Spice Patisserie
Laporan Laba Rugi
Periode 2014

Pendapatan		
Pendapatan Usaha		Rp 1.246.572.000
Harga Pokok Penjualan		
HPP		Rp 338.652.000 - Rp 907.920.000
Beban		
Beban air	Rp 2.400.000	
Beban listrik	Rp 9.600.000	
Beban gas elpiji	Rp 1.140.000	
Beban telepon	Rp 1.200.000	
Beban transportasi	Rp 9.600.000	
Beban Perlengkapan ktr	Rp 3.901.000	
Beban w/f	Rp 3.600.000	
Beban gaji	Rp 84.000.000	
Beban Hutang usaha	Rp 111.709.033	
Beban penyusutan	Rp 8.470.000 ±	
TOTAL BEBAN	Rp 235.620.033	
Laba sebelum pajak		Rp 672.299.967
Pajak (PP46, 1 %)		Rp 12.465.720 -
Laba setelah pajak		Rp 659.834.247

Tabel 12 Laporan Perubahan Modal

Tabel 7.17 Laporan Perubahan Modal Sweet N Spice Patisserie
Sweet N Spice Patisserie
Laporan Perubahan Modal
Periode 2014

Modal awal 2014		Rp 472.753.000
Laba bersih	Rp 659.834.247	
Prive	Rp 60.000.000 -	
Penambahan Modal	Rp 599.834.247	
Modal akhir 2014		Rp 1.072.587.247

Tabel 13 Neraca Sweet N Spice Patisserie

Tabel 7.18 Neraca Sweet N Spice Patisserie
Sweet N Spice Patisserie
Neraca
Periode 2014

Aktiva		Utang dan Modal	
Aktiva lancar		Utang usaha	Rp.223.418.067,-
Kas	91.208.000		
Piutang	22.802.000	Modal	Rp.249.334.933,-
Perlengkapan	341.803.000 +		
	455.813.000	TOTAL	Rp 472.753.000
Aktiva Tetap			
Peralatan	25.410.000		
Ak. Peny. Peralatan	8.470.000 -		
	16.940.000		
TOTAL AKTIVA	472.753.000		

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada orang tua yang telah memberi dukungan financial dan memotivasi terhadap penyelesaian penulisan business plan ini. Penulis juga berterimakasih kepada para dosen yang telah membantu dan membimbing dalam penulisan business plan ini. Akhir kata, penulis berharap business plan ini dapat berguna bagi pembaca.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Andreas V 2009, *Rekrutmen (Recruitment) Karyawan : Definisi, Tujuan, Proses dan Sistem Rekrutmen*, Diakses pada 22 November 2013, dari <http://www.markosweb.com/>
- [2] Anonim 2011, *Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)*, Diakses pada 03 Desember 2013, dari <http://www.kppt.palembang.co.id/>
- [3] Anonim 2011, *Jumlah tenaga kerja Palembang*, Diakses pada 10 November 2013, dari <http://disnaker.palembang.go.id/>
- [4] Kotler, Philip 2005, *Manajemen Pemasaran*, PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- [5] Mulyadi 2004, *Akuntansi Manajemen*, Salemba Empat, Jakarta
- [6] Rangkuti, F 2008, *Business Plan*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- [7] Rangkuti, F 2006, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- [8] Ratminto dan Atik Winarsih 2005, *Manajemen Pelayanan*, Pustaka Belajar, Yogyakarta
- [9] Rambat Lupiyoadi, A. Hamdani 2006, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Salemba Empat, Jakarta
- [10] Syahputra A 2013, *Arti warna dan psikologis*, Diakses pada 20 November 2013. dari <http://reemill.blogspot.com/>